

# La Inteligencia de Negocios y la Gerencia Estrategica

## Inteligencia de Negocios:

El objetivo de las soluciones de Inteligencia de Negocios, es apoyar a las empresas al logro de sus planes y estrategias, a través del uso racional e inteligente de sus recursos críticos que son propuestos a través de sus sistemas.

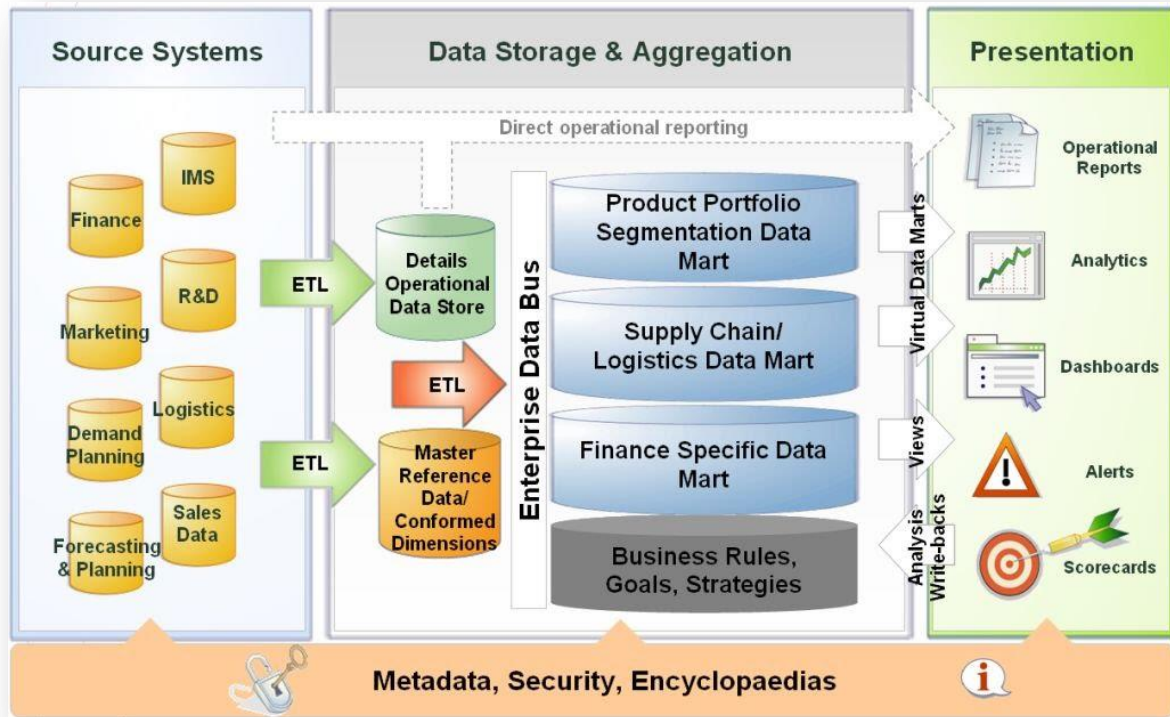
En un mercado tan cambiante y agresivo las empresas deben estar en capacidad de modificar y adaptar continuamente su estrategia de acuerdo a las condiciones del mercado. Los servicios en la nube, las crisis económicas, crisis sociales, cambios en la política, y el siempre dinámico cambio tecnológico obligan a las empresas a modificar su estrategia periódicamente. Las empresas medianas o grandes deben estar en capacidad de utilizar los sistemas de Inteligencia de Negocios, para la el análisis, readaptación e implementación de nuevas estrategias en forma continua.

Los sistemas de Inteligencia de Negocios comprenden un conjunto de personas, programas, buenas practicas, metodologias, hardware, software, sistemas de comunicaciones, etc., que implementan un sistema analítico y de toma de decisiones eficiente.

Distintos son los procesos centrales que realizan los sistemas de Inteligencia de Negocios, pero los principales o mas generales son la integración de los datos diseminados en la empresa a través de todos sus medios electrónicos, el analisis de los datos y la implementación de sistemas de reportes basados en información agregada histórica, o modelos de pronosticos y predicciones que determinan el comportamiento de las variables de la empresa en el tiempo.



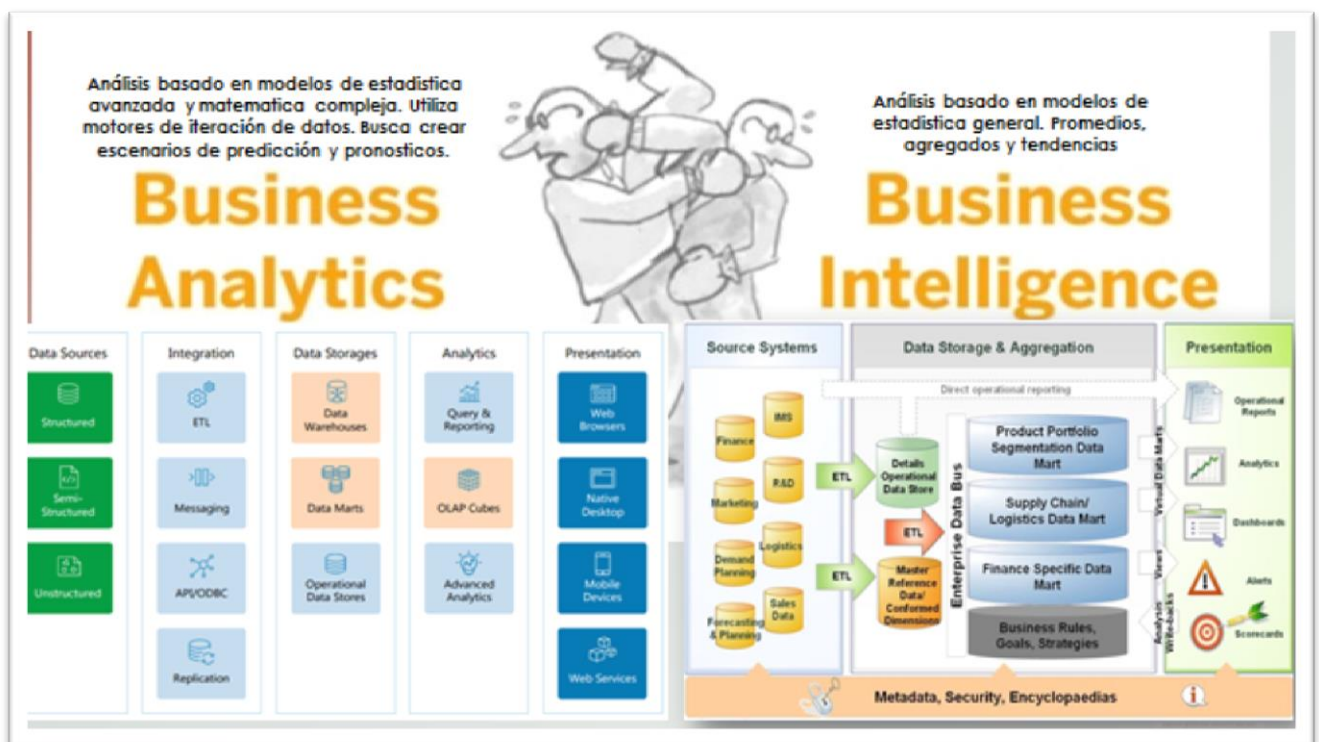
En este sentido los sistemas de Inteligencia de Negocios pueden cubrir diversas aplicaciones y tener distintas arquitecturas de componentes.



## Inteligencia de Negocios y Analítica de Negocios

El mercado de soluciones ya desde hace buen tiempo a planteado una dicotomía en los Sistemas de Soporte a las Decisiones, categorizando a estas bajo los nombres de Sistemas de Inteligencia de Negocios y Sistemas Analíticos. Los primeros estuvieron asociados a las infraestructuras iniciales de Datawarehouse, sistemas de integración ETL de datos estructurados y Analisis basados en agregaciones y estadística general. El propósito era analizar las grandes variables agregadas de la empresa con el propósito de ver su comportamiento pasado y determinar tendencias y correlaciones.

Las aplicaciones Analíticas inicialmente estaban orientadas al análisis estadístico y matemático con un alto nivel de complejidad de las variables de la empresa, utilizando motores de inferencia e iteración. Muchas de estas aplicaciones fueron categorizadas bajo el nombre de aplicaciones de Minería de Datos y su propósito principal era el de pronosticar o predecir el comportamiento de las variables mas importantes del negocio, con el propósito de implementar sistemas de simulación y optimización.



La evolución y exigencia del mercado de usuarios origino que las aplicaciones Analíticas fueran mejorando su performance de servicios y funcionalidad hasta la actualidad que estan adquiriendo papel principal en las organizaciones.

Asi los sistemas de Big Data, el desarrollo de la nube y la mejora de los motores de análisis así como los sistemas de visualización y reportes han hecho que las plataformas de Inteligencia de Negocios y Analítica confluyan y formen parte de una misma arquitectura.

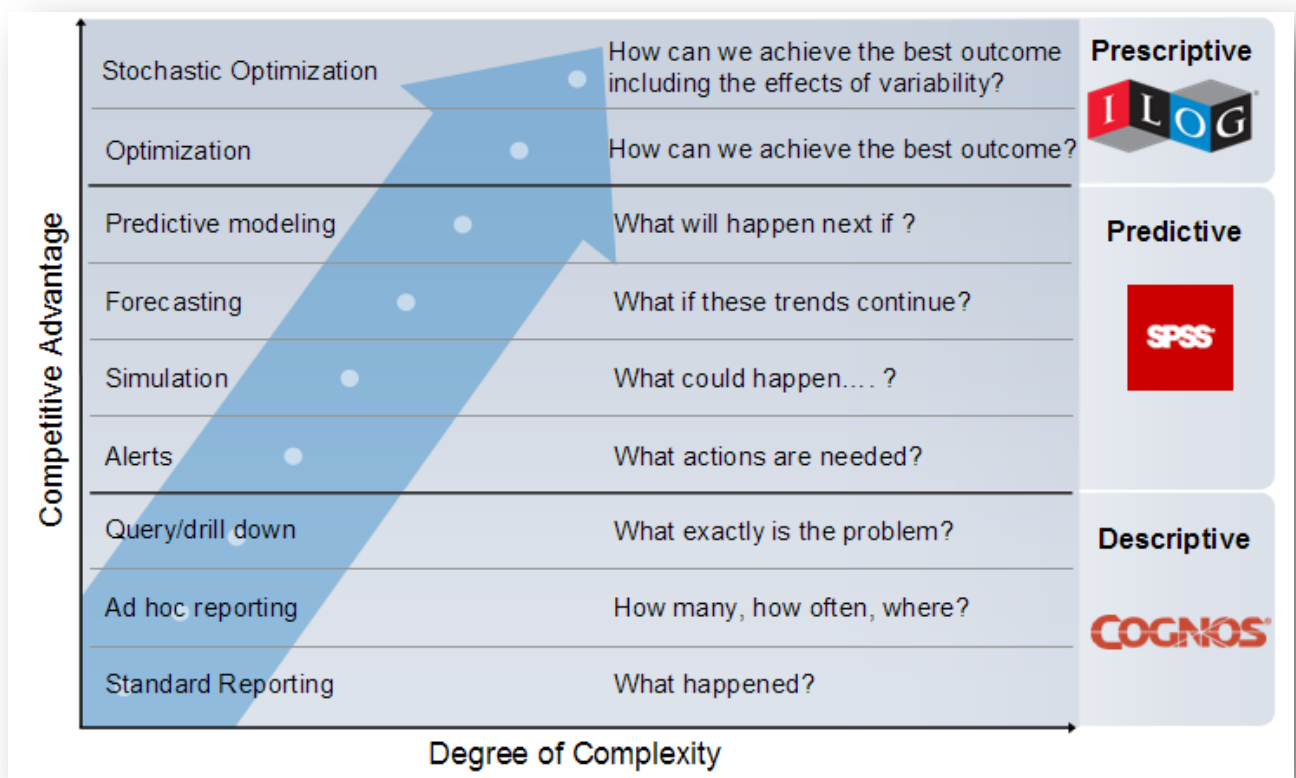
Tecnologías nuevas como BigData, onMemory, Cloud, Data Discovery, Self Service, etc., estan transformando las plataformas de soporte a las decisiones.

## Creación de conocimiento empresarial

Entender como es que se crea conocimiento en la empresa, es necesario para saber cual es el nivel de cultura de la organización a nivel de personas, sistemas, infraestructura y demas. El conocimiento empresarial es un proceso de análisis secuencial y de maduración progresiva que ayuda a las empresas a mejorar su desempeño. Al inicio los análisis están basados en información histórica de agregados bajo diversas perspectivas, orientandose posteriormente a análisis basados en exploración detallada de estos agregados y funciones de alertas. Todos estos modelos de análisis se denominan sistemas de descriptivos.

Los análisis posteriores emplean la estadística básica para entender las tendencias y las correlaciones entre las variables y sus agregados., originando los sistemas de diagnostico, que buscan explicar el porque se presenta una situación específica.

A continuación el proceso analítico hace uso de modelos y técnicas estadísticas avanzadas para predecir y / o pronosticar el comportamiento futuro de las variables, dando origen a los sistemas de predicción.

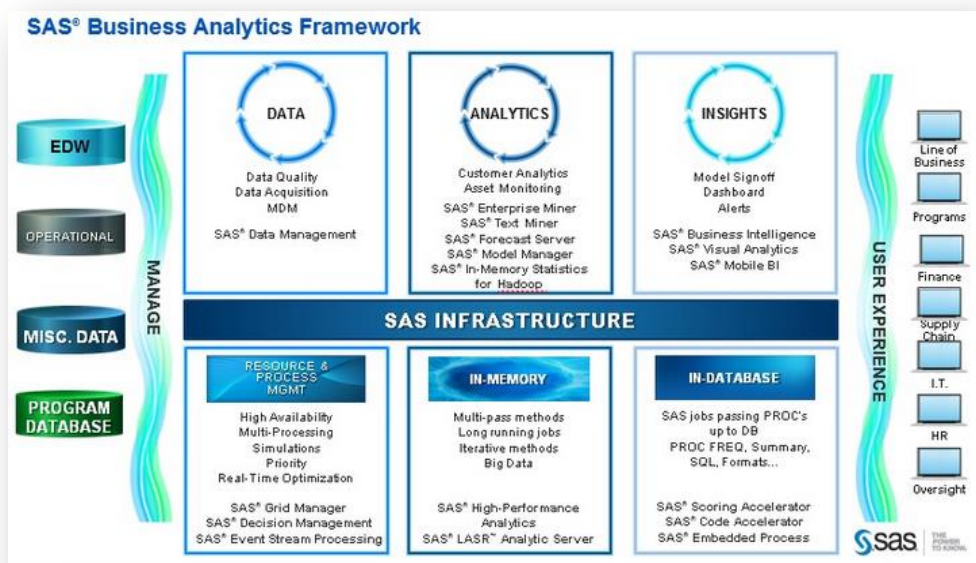
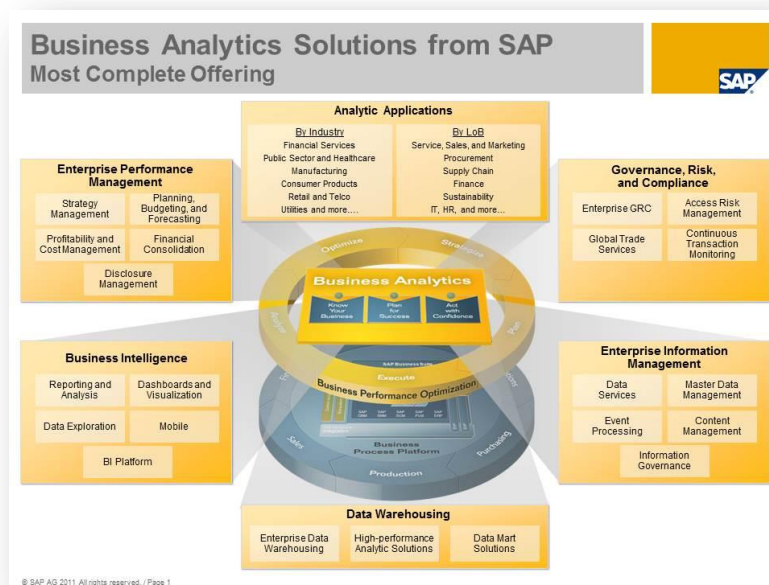


Finalmente el conocimiento empresarial alcanza su climax cuando sus sistemas analíticos modelan escenarios multivariables y someten a prueba estos modelos asignando distintos valores a estas variables de modo de obtener resultados para cada escenario, proponiendo alternativas de decisión. Estos son los sistemas de simulación y optimización que son los últimos en la etapa de creación de conocimiento empresarial.



## Soluciones Analíticas en el Mercado

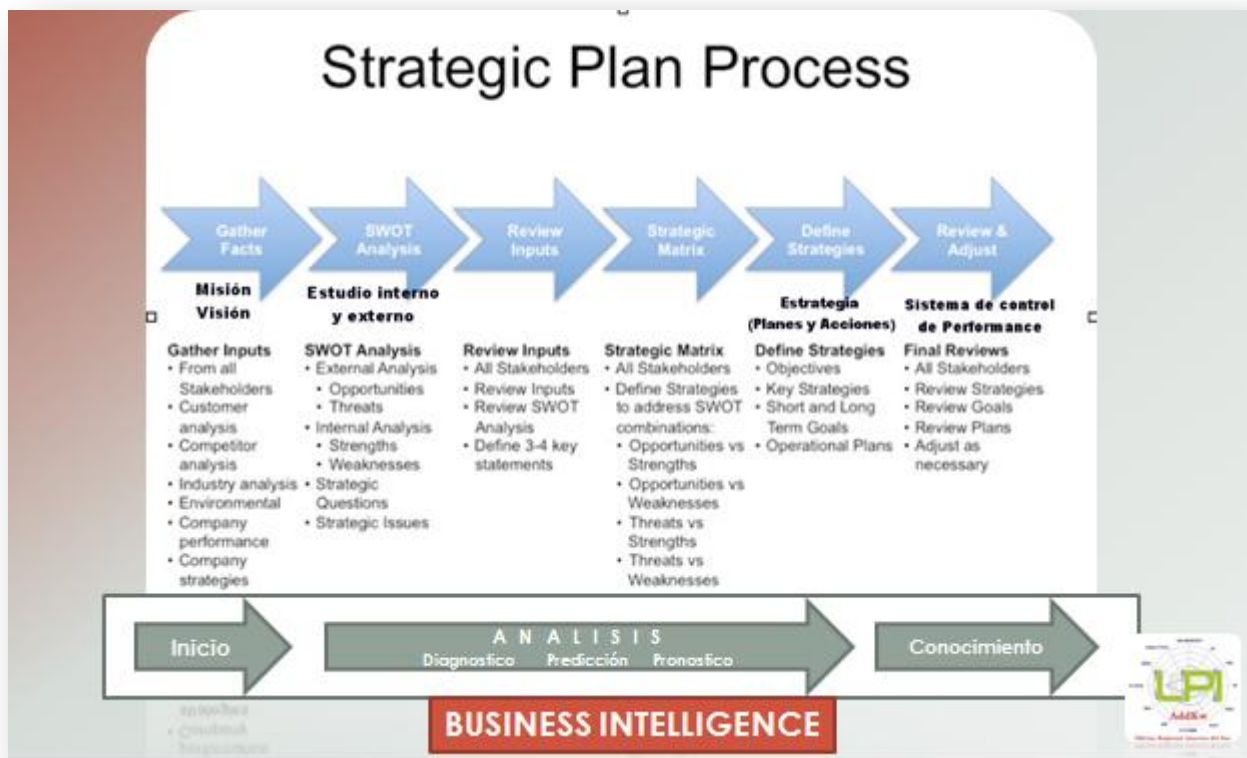
El termino Analítica esta siendo usado por los grandes proveedores de soluciones tecnológicas de una manera indistinta, en algunos casos haciendo referencia a campos de negocios como sistemas de gestión de la performance empresarial y analítica orientada a sistemas de negocios basados en industrias y sectores verticales (como Hospitales, Energía, Gobierno, etc), como en el caso de Analítica con SAP, y en otros casos haciendo referencia a campos de conocimiento especializados como las soluciones de SAS basados en análisis estadístico avanzado y de minería de datos y de textos, con el fin de determinar pronosticos y predecciones futuras.



## La Gerencia Estrategica y la Inteligencia de Negocios

En las empresas el proceso de planeamiento estrategico comprende diversas fases, estas según el modelo de planeamiento pueden ser: recolección de datos, análisis interno y externo FODA, análisis de la información, modelación de la matriz de alternativas estrategicas, selección de los elementos de la estrategia (que incluye definición de objetivos, metas, indicadores, planes de acción) y finalmente la implementación del sistema de control de la performance.

La Inteligencia de Negocios en forma similar puede actuar en cualquiera de las fases del modelo de planeación a través de los sistemas descriptivos y de diagnóstico para el análisis de la información histórica, sistemas de pronóstico, de predicción para la determinación de metas y planes de acción y de optimización para el control de la performance empresarial.



El resultado principal del planemiento estrategico es la definición de las estrategias y todos sus componentes principales, que son los Objetivos, Metas, Indicadores, y Planes de Acción.

Los objetivos son los grandes propósitos de la empresa asociados directamente a la misión y visión empresarial, su logro es fundamental y representa el éxito de la empresa. Generalmente son de tipo cualitativo y su logro se obtiene en el mediano o largo plazo.

Las metas son itos de corto plazo y permiten determinar el nivel de avance del objetivo asociado, normalmente son de naturaleza cuantitativa.

Los Indicadores o KPIs miden el nivel de realización de la meta en todo momento. Son de naturaleza crítica porque su definición determina la performance que la empresa tiene con relación a una meta específica. Es fundamental que estos indicadores midan adecuadamente el avance de las metas con el propósito de establecer las correcciones necesarias según sea el caso.



Finalmente los planes de acción son los proyectos, programas, actividades formales o informales que se llevan a cabo para conseguir la meta especificada. Estos planes de acción son continuamente medidos en términos de resultados a través de los indicadores con el propósito de mejorarlos o cancelarlos para revertir una situación negativa.

Todos estos componentes se modelan y administran a través de diversas soluciones automatizadas. Quizás la principal y más efectiva solución son los Cuadros de Mando Integral que muestran en forma dinámica el comportamiento de los Indicadores de Performance, y permite en algunos casos crear escenarios de predicción y simulación ante cambios en los resultados de estas variables.

Los sistemas de control de la performance basados en Cuadros de Mando son soluciones muy necesarias en las organizaciones y requieren una adaptación cultural de todas las personas en la organización así como sistemas de control operacional y de integración de información que suministren y alimenten estos sistemas de control adecuadamente.

